

интернационализацию коммуникаций и формирует глобальную конкуренцию. Активизируется инновационная деятельность, изменяются ее направления. Развитые страны Европы до 80 % финансовых ресурсов направляют в высокотехнологичные отрасли, банковский или страховой бизнес, в то время как ранее примерно 20 % их направлялись в промышленное производство, 40 % в торговлю и 30 % в сферу недвижимости и финансов. Глобализация придает новое измерение мировому хозяйству, обуславливая его новые количественные и качественные характеристики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Богомолов О.Т. Мировая экономика в век глобализации : учебник / О.Т. Богомолов. — М. : Экономика, 2007. — 361 с.
2. Владимирова И.Г. Глобализация мировой экономики: проблемы и последствия / И.Г. Владимирова // Менеджмент в России и за рубежом. — 2001. — № 3.
3. Гостева С.Р. Проблемы изучения феномена глобализации / С.Р. Гордеева // Актуальные проблемы современной науки. — 2008. — № 3. — С. 107-122.
4. Егоров В.С. Глобализация: мировоззренческий аспект проблемы // Глобализация: синергетический подход / Под общ. ред. В.К.Егорова - М.: РАГС, 2002, с.190.
5. Иванов Н.П. Парадоксы глобализации — вызовы и поиски ответа // Глобальный мир. Материалы постоянно действующего междисциплинарного семинара. — М., 2005.
6. Интриллигейтор М. Глобализация мировой экономики: выгоды и издержки // Мир перемен. — 2004. — №1. — С. 44–52.
7. Луценко К. Кто победит? Национальное государство в эпоху глобализации/К. Луценко // Свободная мысль. — 2006. - №3. — С.192-199.
8. Нечай А.А. Глобализация мировой экономики и роль государства.// Международное право и международные отношения. - 2010. — № 4.
9. Паньшин Б.Н. Беларусь и глобализация: поиск и определение пути устойчивого социального-экономического развития. // Беларусь и глобализация: поиск пути развития, с .182-195.
10. Паньков В.С. Глобализация экономики: некоторые дискуссионные вопросы //Безопасность Евразии. №1-2008, январь-март.
11. Онгоров Т.Н. Международная экономическая интеграция : эволюция и границы понятия / Т.Н. Оногоров // Проблемы современной экономики. - 2008. — № 3.
12. Портер М. Конкуренция: учебное пособие: пер. с англ. — М.: Издательский дом «Вильямс» 2000. — С. 495.
13. Суржиков М.А. Методологические основы глобализации мировой экономики//Мировая экономика и международные экономические отношения. — 2012. - №2(87). - С.343-347.
14. Тойганбаева А.Е., Кенжебаева З.С. Методологические основы глобализации в развитии мировой экономики.//Фундаментальные исследования. — 2012. - №3. - с. 193-198.

Доверие как феномен социально-экономической реальности

Лиштван А.

Тема доверия в последнее время заслуженно становится, если не самой, то одной из самых популярных. В её обсуждении принимают участие экономисты, социологи, политики, психологи. Исследование доверия стало в настоящее время одним из самых востребованных направлений в общественных науках.

Актуальность этой темы объясняется ее воздействием на все сферы деятельности жизни человека. Одной из важнейших идей работы А. Смита «Теория нравственных чувств», была идея доверия к человеку. Адам Смит отмечал, что человек доверяет тем, в ком он уверен, с кем можно сосредоточиться на общих положениях дел [21]. Для человека на первом месте, как считает А. Смит, должны быть доверие, уважение, любовь окружающих нас людей. «Любовь к людям побуждает нас искать их расположения, а не стремиться к господству над ними; человек справедливый и правдивый желает вовсе не богатства, он дорожит более всего доверием, которое он внушает к себе» [22].

А. Маршалл в своей книге «Принципы политической науки» пишет, что в современных условиях с развитием технологий, производства, совершенствованием знаний у людей появилось больше возможностей для обмана, подделок. Но это не значит, что люди стали пользоваться этими возможностями, наоборот, «современные методы торговли включают в себя вошедшие в привычку принципы доверия, с одной стороны, а с другой – способность противостоять искушению обманывать, способность, не свойственную отсталым народам». [14] Тем самым А. Маршалл подчеркивает, что доверие – это выработанная у людей привычка.

С развитием кризисных ситуаций все чаще обращаются к данному термину. Еще Дж. Ст. Милль отмечал, что причиной кризиса является сокращение кредита, а средством преодоления — не уменьшение предложения, а восстановление доверия. Такая трактовка отличается от мнения его предшественников, считавших, что кризис является результатом общего перепроизводства.

Без доверия невозможно функционирование хозяйственной системы, в частности рыночного хозяйства. Доверие и недоверие дают более полное объяснение поведения в условиях рыночной экономики, чем принципы рациональности. Так Дж. Стиглиц писал, что «рыночная система работает во многом благодаря именно доверию. Инвесторы просто вынуждены вручать свои трудовые сбережения другим людям, и, решаясь на это, они ожидают, что не будут, как минимум, обмануты». [23].

Итак, многие ученые обращались и обращаются, так или иначе, к исследованию категории доверия. В современных работах, посвященных теме доверия, оно рассматривается в двух направлениях: теоретическом и практическом. В теоретических работах описываются проблемы, рассматриваются факторы, но практически не используются статистические данные. Практически же направленные авторы пытаются строить индексы доверия, но на данный момент возникают вопросы с репрезентативностью выборки. Поэтому для получения более полного, комплексного и достоверного анализа влияния такого явления как доверие на экономику необходимо обращаться к анализу одновременно двух аспектов:

необходимы комплексные количественные оценки, базирующиеся на глубоких теоретических проработках.

Общая характеристика доверия как экономической категории и его истоки

Определение доверия в экономике носит наиболее конкретный и прикладной характер. По словам профессора Школы углубленных международных исследований при Университете Джонса Хопкинса Френсиса Фукуямы доверие является ключевой характеристикой развитого человеческого общества. Нобелевский лауреат по экономике К. Эрроу отмечает, что «в сущности любая коммерческая сделка содержит в себе элемент доверия, особенно длящаяся определенный период времени» [1, с. 357].

Представителей разных экономических школ и направлений исследовали истоки, причины и мотивы возникновения доверия в человеческих взаимоотношениях. Изучая вопрос возникновения доверия, они рассматривали данное понятие в основном через призму экономических отношений взаимовыгодного обмена экономических агентов, при этом учитывался один из главных параметров – удовлетворение собственных потребностей экономических агентов.

Представители меркантилизма и утилитаризма, выступая за государственное регулирование, утверждают, что доверие к государству и между экономическими агентами формируется под влиянием государства.

Классики и неоклассики, выступающие за идею «невидимой руки», наоборот, считали, что государство не должно вмешиваться в деятельность экономических агентов, т.е. доверие должно формироваться без участия государства. Классики отрицают существование социального капитала, но это не значит, с их точки зрения, что невозможно доверие между экономическими и рыночными субъектами. Марксисты исследуют общество в целом, а не индивидов, тем самым они ставят главной целью удовлетворение общественных, т.е. и государственных, потребностей. Тем самым они выступают за формирование доверительных отношений между экономическими агентами.

Школа маржинализма предлагает гипотезу, согласно которой государство регулирует деятельность экономических агентов, но блага при этом должны распределяться на основе обоюдной договоренности и согласованности. Когда государство выступает гарантом защиты собственности и соблюдается справедливость и рациональность при распределении материальных ценностей, между агентами возникает доверие.

«Старые институционалисты» считают, что доверие возможно только при миролюбивом типе поведения, т.к. при хищническом типе поведения формируется институт частной собственности, обостряется социальная напряженность, что исключает возможность возникновения доверия между различными классами.

«Новые институционалисты» доказали, что при взаимодействии разных экономических агентов в условиях конкуренции и ограниченности ресурсов

возникают формальные и неформальные правила поведения. В ситуации неопределенной и асимметричной информации при совершении экономических сделок происходит утрата доверия. В данной ситуации возникает необходимость неких институциональных ограничений. Появление доверия возможно лишь тогда, когда государство контролирует выполнение обязательств и выступает гарантом исполнений всех условий договора между агентами. Доверие неoinституционалисты рассматривают на межличностном уровне.

Итак, согласно исследованиям ученых-экономистов разных экономических школ и направлений доверие возникает в результате общения между собой экономических агентов, домашних хозяйств и различных экономических субъектов. Большинство исследователей определяют доверие «как уверенно позитивные или оптимистические ожидания хозяйствующего субъекта относительно поведения контрагента» [15, с. 71]. Доверие формируется на основе добросовестности, честности и порядочности. Неискренность в хозяйственных взаимоотношениях способна поколебать доверие.

Особое внимание и исследование института доверия связано с изучением социального капитала. Это объясняется тем, что доверие является нравственной основой социального капитала. П. Бурдье трактовал социальный капитал как «ресурсы, основанные на родственных отношениях и отношениях в группе членства» [3, с. 19]. Но наиболее распространенной и приемлемой является трактовка социального капитала, данная Дж. Коулменом. Дж. Коулмен утверждал, что социальный капитал – это потенциал взаимного доверия и взаимопомощи, целерационально формируемый в межличностных отношениях: обязательства ожидания, информационные каналы и социальные нормы [4]. Дж. Коулмен делит капитал на три вида, отмечая, что социальный капитал – это наименее осязаемая форма капитала, т.к. существует только во взаимоотношениях индивидов.

В теории социального капитала считается, что нормы взаимности, связи, социальные сети, доверие и другие элементы, являются благоприятными факторами внешней среды, в то время, как институционалисты воспринимают их как ограничения. Еще одним новшеством Дж. Коулмана было, что социальный капитал создается обществом в целом, а не отдельными индивидами. В будущем этой же идеи придерживался и Ф. Фукуяма.

Таким образом, социальный капитал и доверие являются взаимосвязанными понятиями, но ни в коем случае не отождествляются.

Некоторые современные ученые, например, Р. Коуз, К. Эрроу, Ф. Фукуяма, преподносят доверие как сугубо экономическое благо. Кеннет Эрроу, нобелевский лауреат в области экономики, утверждает: «Вообще-то доверие имеет как минимум очень важную ценность с прагматической точки зрения. Доверие – это своеобразная смазка общественного механизма. Оно крайне эффективно: имея возможность положиться на слово другого человека, ты экономишь себе массу усилий. К сожалению, это не тот товар, который можно легко купить. Если же вам приходится его покупать – значит, у вас уже есть сомнение по поводу того, что вы

покупаете. Доверие <...> это товар, у него есть реальная экономическая и практическая ценность; он повышает эффективность системы в целом, позволяет вам производить больше благ или чего-то другого, что вы считаете ценностью. Но он относится к тем товарам, торговля которыми на рынке технически осуществима или вообще осмыслена» [2, с. 23].

Ф. Фукуяма в книге «Доверие. Социальные добродетели и путь к процветанию» подчеркивает: доверие и честность всегда присутствуют в обычной экономической жизни и принципиально влияют на её нормальное развитие. Однако люди часто воспринимают порядочность и минимальный уровень доверия как нечто само собой разумеющееся. В качестве доказательства автор приводит такой пример: не так часто люди выходят, например, из ресторанов или такси, не расплатившись. Такое поведение довольно легко объяснить: человека удерживает мысль о возможном наказании. Экономисты утверждают, что если бы люди думали только исключительно о том, как максимизировать свой доход, и не сдерживались бы неэкономическими факторами, например, правилами приличия или моральными соображениями, тогда, каждый раз входя в ресторан или садясь в такси, они должны были заранее просчитать, смогут ли убежать, не заплатив за услугу. Также человек должен просчитать, будет ли цена такого действия выше, чем ожидаемая выгода (бесплатный ужин и бесплатный проезд). В зависимости от этого он примет решение, оставаться ему честным или сбежать, не заплатив. И если в обществе в большинстве случаев так не происходит, то это говорит о том, что существует некий базовый уровень честности, который поддерживается в силу скорее привычки, чем разумного расчета [26, с. 254-255].

Ф.Фукуяма определяет экономическую ценность доверия. Заключая договор, мы рассчитываем на честность и порядочность партнера. Другими словами, строим свои договорные обязательства на основе доверия. Если предположить, что в мире не существует доверия, то мы должны сделать документ (контракт) «неуязвимым» – прописать в нем все возможные ситуации, при которых партнер при желании мог бы нас обмануть. Такие документы были бы бесконечно длинными. Но и тогда мы до конца не были бы уверены в том, что контрагенты не найдут другие способы нас обмануть и уйти от выполнения своих обязательств. В случае возникновения спорной ситуации, мы не могли бы прибегнуть и к арбитражному суду, так как не вполне доверяли бы и третьей стороне. Любой спорный вопрос приходилось бы решать, обращаясь в суд [26, с. 256]. Как следствие мы несли бы существенные затраты на поиск надежного партнера, обсуждение и согласование контракта, изучение государственного законодательства и т.д.

Основными критериями доверия являются надежность, компетентность, порядочность, предсказуемость, единство. Предсказуемость показывает, насколько хорошо субъект знает человека, по отношению к которому определяется уровень доверия. Предсказуемость также характеризует способность субъекта предсказать, как поведет себя этот человек в ситуации неопределенности. Под надежностью подразумевается представление субъекта о том, способен ли тот или иной человек

прийти на помощь в критической ситуации. Единство характеризует наличие у субъекта общих целей, взглядов, принципов с другим человеком.

Следует отметить, что отсутствие доверия, также как и его избыточное количество, неблагоприятно сказывается на экономике. В первом случае происходит снижение деловой активности и падение экономического роста. Во втором случае создаются условия для недобросовестных отношений в деловых операциях, в том числе и обмана партнера, что ведет к серьезным экономическим потерям. Эффективное функционирование рыночной экономики требует не высокого, а оптимального уровня доверия. Доказано, что «оптимальный уровень доверия, которое рациональный экономический агент должен показать в сделках, равен кредитоспособности другой стороны. Такой уровень доверия приводит к эффективному рынку. Доверие меньше приводит к потере экономических возможностей, доверие больше приводит к ненужной уязвимости и потенциальной эксплуатации. Доверие меньше приводит к потере экономических возможностей, доверия – больше приводит к ненужной уязвимости и потенциальной эксплуатации» [12, с. 6].

Уровень доверия на микроуровне является важнейшим фактором, влияющим на величину транзакционных издержек в экономике. Под транзакционными издержками понимаются затраты взаимодействия субъектов экономики. Они включают в себя издержки оценки полезных свойств объектов обмена и издержек обеспечения прав и принуждения к их соблюдению. Эти издержки оценки и принуждения служат источником социальных и, политических и экономических институтов [18, с.45]. К транзакционным издержкам относятся, к примеру, и издержки, которые ложатся на предприятие при заключении им сделок. Снижение издержек при заключении сделок ведет к росту числа сделок в экономике, стимулированию деловой активности. Важнейшими факторами, определяющими размер транзакционных издержек, являются уровень несовпадения экономических интересов агентов и неопределенность правил их поведения. Наличие доверия в хозяйственных отношениях полностью исключает или значительно сокращает транзакционные издержки. Это происходит благодаря:

- уменьшению издержек поиска информации, т.е. снижению затрат времени и ресурсов, необходимых для ведения поиска потенциальных покупателей или продавцов потребительских благ, а также уменьшению потерь, связанных с асимметрией получаемой информации;
- снижению затрат времени и финансовых затрат на подготовку, оформление и заключение контрактов, а также сокращением или полным исключением сопутствующих формальных и ненужных процедур;
- сокращению издержек, связанных с всевозможными измерительными процедурами;
- уменьшению величины издержек оппортунистического поведения партнера, обусловленные затратами на наказание нарушителей прописанных в контракте соглашений;

- экономией затрат, связанных с защитой прав собственности (расходы, связанные с судебными процедурами).

Таким образом, доверие обеспечивает снижение всех видов транзакционных издержек. Однако не все ученые-экономисты придерживаются данной точки зрения. Так, например, А. Ляско считает, что во многих случаях доверие оказывается либо нейтральным по отношению к транзакционным издержкам, либо увеличивает их уровень. Как доказательство правильности своей позиции он приводит следующие аргументы: [13, с. 42-47]

1. экономические агенты нередко инвестируют ресурсы в создание и поддержание механизмов доверия. Ожидаемая выгода не всегда покрывает связанные с этим затраты;

2. доверие нельзя рассматривать как статистическое явление – процесс достижение доверия между контактными сторонами непосредственно связан с транзакционными издержками;

3. избыточное доверие между партнерами может привести к росту транзакционных издержек, связанных с распределением и защитой прав собственности;

4. доверие не способствует снижению транзакционных затрат, являющихся следствием взаимного непонимания, различий в компетенции или разных уровней знания отдельных фирм.

По мнению А. Ляско, снижение транзакционных издержек объясняется не воздействием отношений доверия, а позитивным влиянием сопутствующих институциональных механизмов, поддерживающих и гарантирующих взаимное доверие. К ним он относит репутацию, контрактные гарантии, неявные источники формальных и неформальных санкций, не позволяющих нарушать взаимные обязательства.

Доверие на макроуровне определяется исследователями как нормативная категория, подчеркивающая особый статус доверия по отношению к институтам.

Еще одним способ разделения доверия – это выделение двух типов доверия: межличностное доверие и институциональное. Межличностное доверие – доверие между людьми, оно начинается с уважительного отношения, например, к соседями. Институциональное же доверие представляет собой доверие людей к социальным институтам и его представителям. Примером институционального доверия в повседневной жизни может быть ввод пароля от кредитной карточки в интернете, когда люди доверяют банковской системе и их системе безопасности. В связи с приведенной выше трактовке типов доверия, можно утверждать, что межличностное доверие существует в любом обществе, а институциональное доверие – там где, есть организации, координирующие деятельность общества. Институциональное доверие способствует установлению социально- политической стабильности в обществе. Институциональное доверие растет, когда люди положительно оценивают деятельность политиков, социальных организаций.

Два типа доверия тесно взаимосвязаны между собой, т.к. люди начинают больше доверять друг другу, зная, что они всегда могут обратиться в социальную организацию, которая в случае необходимости защитит их права, т.е. для взаимодействия необходимо доверие к государственным институтам и их надлежащее функционирование. Элино́р Остро́м, нобелевский лауреат в области экономики 2009 года, отмечает, что для поддержания доверия граждан к государству суды и полиция должны обеспечивать выполнение правил коллективной деятельности. Процесс создания и накопления доверия к государству является долгим процессом и нужно постоянно поддерживать данное доверие. [6].

Адам Смит, отец политэкономии, как часто его называют, утверждал, что благосостояние основывается на разделении труда. В своей работе «Исследование о природе и о причинах богатства народов» он приводит пример разделения труда при производстве булавок. А. Смит отмечает улучшение результата производства благодаря данному разделению. Но производство булавок не достигло бы такого результата, если бы рабочие не доверяли друг другу. Также и современная всемирная экономика основывается на разделении труда и доверии, сопутствующем этому процессу.

Как отмечает Г.Ф. Ромашкина в работе «Сети межличностного и институционального доверия как ресурс неформальной экономики» соотношение уровней межличностного и институционального доверия является важным индикатором состояния общества. Выделяется четыре ситуации соотнесения двух типов доверия.

Оба типа доверия, и межличностное, и институциональное, находятся на уровне выше среднего. В данном случае общество обладает значительным социальным капиталом, а власть, в свою очередь, способствует его сохранению и воспроизводству.

Высокий уровень межличностного доверия и низкий уровень институционального доверия. В этой ситуации общество существует автономно от власти. В этом случае происходит «амортизация» социального капитала и возникает тенденция перехода к ситуации IV.

Низкий уровень межличностного доверия и высокий уровень институционального доверия. В этом случае результат противоположен ситуации II: социум не может функционировать самостоятельно, он практически полностью зависит от властных инициатив.

Институциональное и межличностное доверие на низком уровне. В данном случае взаимодействия в обществе оказываются практически парализованными, так как власть не в состоянии контролировать ситуацию, а координированные действия людей сильно затруднены из-за взаимного недоверия [20].

Говоря о доверии на макроуровне, экономисты выделяют три категории экономических субъектов: население, бизнес и власть (государство). Каждая из этих категорий основывается на определенных критериях, которые им кажутся наиболее важными. Особое место занимает власть. Уровень доверия власти к

населению и доверия власти к бизнесу имеет первостепенное значение и проявляется в усилении или наоборот ослаблении роли государственных органов. Но власть экономические вопросы не всегда решает исходя из экономической целесообразности. Часто власть принимает решения, направленные на снижения социальной напряженности или поддержания политической стабильности в стране. Такие шаги могут негативно сказаться на уровне доверия бизнеса к власти и населения к власти. Снижение уровня доверия населения и бизнеса к власти в свою очередь понизят общий уровень в обществе.

Таким образом, можно утверждать, что, как правило, причиной снижения доверия между бизнесом и властью являются действия власти. И, как подчеркивают авторы статьи «Конструирование доверия в инновационном развитии экономики», в развитых странах мира, в первую очередь, перед властью стоит проблема сохранения и построения доверия в экономике. Это определило интерес к возможности конструирования доверия.

Для повышения уровня доверия, а также для обеспечения воспроизводства доверия, необходимо конструирование доверия. Это означает, что должно быть объединение усилий власти, т.е. государства, бизнеса, населения, а также различных институтов общества. Цель конструирования – не просто разовое повышение уровня доверия, а, главным образом, обеспечение воспроизводства доверия большим числом общественных институтов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Arrow, K.J. Gifts and Exchanges/ K.J. Arrow // Philosophy and Public Affairs [Electronic resource]. -1974. - Mode of access:
2. http://scholar.google.com/citations?hl=en&user=Dn8X_gIAAAAJ&citation_for_view=Dn8X_gIAAAAJ:ufrVoPGSRksC&view_op=view_citation . - Date of access: 15.10.2012.
3. Arrow, K.J. The Limits of Organization / K.J. Arrow// Management [Electronic resource]. -1974. - Mode of access:
4. http://scholar.google.com/citations?hl=en&user=Dn8X_gIAAAAJ&citation_for_view=Dn8X_gIAAAAJ:2osOgNQ5qMEC&view_op=view_citation . - Date of access: 15.10.2012.
5. Bourdieu, P. The forms of capital/ P. Bourdieu; Ed. by J. Richardson // Handbook of theory and research for sociology of Education [Electronic resource]. -1986. - Mode of access: <http://econ.tau.ac.il/papers/publicf/Zeltzer1.pdf> . - Date of access: 08.11.2012.
6. Coleman, J. S. Social capital in the creation of human capital / J.S. Coleman // American Journal of Sociology [Electronic resource]. -1988. - Mode of access: http://onemvweb.com/sources/sources/social_capital.pdf . - Date of access: 15.11.2012.
7. Nooteboom, B. Trust: forms, foundations, functions, fallures and figures / B. Nooteboom// The Journal of Socio-Economics [Электронный ресурс]. – 2005. Mode of access: <http://ideas.repec.org/a/eee/soceco/v34y2005i3p421-424.html> . - Date of access: 25.10.2012.
8. Ostrom, E. Social capital: a fad or a fundamental concept?/ E. Ostrom// Center for the Study of Institutions, Population, and Environmental Change Workshop in Political Theory and Policy Analysis Indiana University [Electronic resource]. -1999. - Mode of access: http://www.exclusion.net/images/pdf/778_latuk_ostrom.pdf . - Date of access: 01.11.2012.
9. Simmel, G. The Philosophy of Money/ G.Simmel; transl.by T. Bottomore and D. Frisby – 3-d edition - London: Routledge, 2004. – 543 p.

10. Sztompka, P. Trust: a sociological theory/ P. Sztompka// Cambridge university press [Электронный ресурс]. – 1999. Mode of access: http://books.google.by/books?printsec=frontcover&vid=LCCN00266562&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false . - Date of access: 25.10.2012.
11. Гусейнов, А.А. Словарь по этике / под ред. А.А. Гусейнова и И.С. Кона. – 6-е изд. – М.: Политиздат, 1989. – 447 с.
12. Зинченко, В.П. Психология доверия/ В.П. Зинченко // Вопросы философии. – 1998. – № 7. – С. 76-93.
13. Купрейченко, А.Б. Психология доверия и недоверия/А.Б. Купрейченко.—М.: Институт психологии РАН, 2008. - 571 с.
14. Лазаричева, С.Н. О феномене «доверие» или «trust» между фирмами в кластере
15. Предприятий/ С.Н. Лазаричева// Отраслевые рынки. -2011. - №6 (28). – С. 4 – 20.
16. Ляско, А.К. Доверие и транзакционные издержки / А.К. Ляско // Вопросы экономики. – 2003. - №1. – С.42-47.
17. Маршалл, А. Предварительный обзор / А. Маршалл// Принципы политической науки // [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://ek-lit.narod.ru/mar101.htm> – Дата доступа 20.10.2012 .
18. Мельник, В.П. Факторы доверия и недоверия в хозяйствовании / В.П. Мельник// Научные труды ДонНТУ. Сер. эконом. – Донецк, 2009. - Т. 1. – С.71-79.
19. Мильнер, Б. 3 Теория организации: учебник/ Б.З. Мильнер. – 2-е изд., перераб. и доп. - М:ИНФРА-М, 2000. – 480с.
20. Мышляева, Т.В. Доверие в современном обществе: подходы к анализу/ Т.В. Мышляева // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Сер. соц. науки. - 2006. - № 1. - С. 301-307.
21. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики/ Д. Норт; пер. с англ. А.Н. Нестеренко, предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера. – М.: Фонд экономической книги «НАЧАЛА», 1997. – 180 с.
22. Ожегов, С.И. Толковый словарь русского языка: 80000 слов и фразеологических выражений / С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведова. – М.: Азбуковник, 1999. – 944 с.
23. Ромашкина, Г. Ф. Сети межличностного и институционального доверия как ресурс неформальной экономики/Г.Ф. Ромашкина, Ю.П. Абдалова Ю.// информационно библиотечный центр [Электронный ресурс]. - 2005. – Режим доступа: www.tnnlib.ru/DbFileHandler.axd?213 . –Дата доступа: 10.11.2012.
24. Смит, А. О чувстве этого приличия / А. Смит// Теория нравственных чувств или опыт исследования законов, управляющих суждениями, естественно составляемыми нами сначала о поступках прочих людей, а затем и о своих собственных. – Ч.1, Гл.4 / А. Смит // [Электронный ресурс] Режим доступа: http://gallery.economicus.ru/cgi-bin/frame_rightn_newlife.pl?type=in&links=../in/smith/works/smith_w2_1_1_4.txt&img=works_small.gif&name=smith&list_file= – Дата доступа 31.10.2012
25. Смит, А. Об основании наших суждений о собственных поступках и чувствах, а также о чувстве долга / А. Смит//Теория нравственных чувств или опыт исследования законов, управляющих суждениями, естественно составляемыми нами сначала о поступках прочих людей, а затем и о своих собственных. – Ч. 3. Гл.5 / А. Смит // [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://gallery.economicus.ru/cgi->

bin/frame_rightn_newlife.pl?type=in&links=./in/smith/works/smith_w2_3_1_5.txt&img=works_small.gif&name=smith&list_file= – Дата доступа 31.10.2012

26. Стиглиц, Дж. Ю. Ревущие девяностые. Семена развала/ Дж. Ю. Стиглиц; пер. с англ. и примеч. Г.Г. Пирогова; вступит. статьи Г.Ю. Семигина и Д.С. Львова. - М.: Современная экономика и право, 2005. - 424 с.

27. Сухих, В.В. Конструирование доверия в инновационном развитии экономики / В.В. Сухих, С.Г. Важенин, И.С. Важенина // Шумпетеровские чтения: материалы 1-й Междунар. научно-практ. конф., Пермь, 2011 / ГОУВПО «Пермский государственный технический университет». - Пермь, 2011. - С. 147-449.

28. Уколова, Ю.С. Категории «вера» и «доверие» – семантика различий / Ю.С. Уколова// Наука. Релігія. Суспільство. -2008. - № 2. – С. 192-200.

29. Фукуяма, Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию: Пер. с англ. /Ф. Фукуяма. - М.: ООО «Издательство АСТ»: ЗАО НПП «Ермак», 2004. – 730с.

30. Хоскинг, Дж. Экономика доверия/ Дж. Хоскинг// Неприкосновенный запас [Электронный ресурс] .- 2010.- Режим доступа: <http://magazines.russ.ru/nz/2010/5/ho7-pr.html>.– Дата доступа 23.11.2012.

Фактор власти в экономике

Мартиневская К.

Проблема власти в экономической концепции К. Маркса

Впервые в политической экономии власть как характеристика экономических отношений капитализма появляется в работах К. Маркса. Он не рассматривал власть как отдельную категорию экономической теории, но утверждал, что ею владеет тот, кто контролирует и поставяет капитал. Цены и заработная плата устанавливаются в соответствии интересами владельцев капитала. Помимо всего прочего, они контролируют и государство, которое превращается в исполнительный комитет, подчиненный воле и интересам господствующего класса. Основные постулаты власти по Марксу заключаются в следующем:

- Источником власти в капиталистических отношениях является собственность как обладание меновыми стоимостями, деньгами. Поэтому характер власти в отношениях между людьми есть важнейшая характеристика капитализма, его специфическая черта, отличающая данный тип производственных отношений от экономических систем, организованных на личной зависимости, в основе которой лежит применение насилия;

- Власть является существенной характеристикой капитала, а капитал – это командная власть над трудом и его продуктами. Капиталист обладает ею лишь как собственник капитала. Он покупает рабочую силу и тем самым приобретает власть над работником;

- Власть капитала над трудом является условием создания новой общественной производительной силы труда, основанной на кооперации производства, разделении труда, применении машин и т.д.